

**BLOC DE COMPETENCE N°3 :****Management opérationnel de l'unité commerciale d'une entreprise viti-vinicole sous l'angle économique**

<b>Module MANAGEMENT</b>	
<b>MM1 : MANAGEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER</b>	
Comptabilité générale	Octobre
Comptabilité analytique	Nov
<b>TOTAL</b>	<b>9,6*</b>
<b>Module MARKETING &amp; FILIERE</b>	
<b>MFM : FILIERE</b>	
<b>Marché des vins</b>	
Business France	Déc
CIVB- Economie des vins - Stratégie et actions marketing filière Bx	Nov
<b>Acteurs</b>	
Négoce achat	Nov
VIF - Vente directe	Déc
<b>MFM : MARKETING</b>	
Marketing du vin : principes généraux	Nov
Diagnostic marketing d'une exploitation ( stratégique et opérationnel )	Nov
Marketing opérationnel tournés vers la vente	Nov
Marketing opérationnel tournés vers le conditionnement	Nov
Illustration d'une stratégie marketing - nouveau	Nov
<b>TOTAL</b>	<b>11*</b>
<b>MODULE TIC ( Maitrise des technique de l'information et de la communication )</b>	
Anglais	Nov-Déc-Janv
INFORMATIQUE : Environnement Windows - Logiciels transversaux et réseaux	Nov-Déc-Janv
<b>TOTAL</b>	<b>9,6*</b>
<b>Module AUDITS : Mise en situation réelle</b>	
<b>Audit 1 : Rentabilité économique d'un domaine viticole - Diagnostic Coûts - Performances commerciale et économique et Marketing</b>	
AUDIT 1 : Partie Coût - performances - Séances encadrées dont restitution	Nov-Déc-Janv
Audit 1 : Partie coût performances Visites + travail personnel	Nov-Déc-Janv
AUDIT 1 : Partie Marketing - Séances encadrées + Soutenance	déc-janv
Audit 1 : Partie marketing - travail personnel	déc-janv
Audit 1 : Préparation oral - Séances encadrées	Janv
Audit 1 : Préparation oral - Travail en autonomie	Janv
<b>TOTAL</b>	<b>50,2*</b>
<b>TOTAL BLOC 3</b>	<b>80,4*</b>